



Arnaud Jacopin

arnaud.jacopin@bluewin.ch - (+41) 079 310 14 40

2035 Corcelles NE, Suisse

arnaudjacopin.ch | [linkedin.com/in/arnaud-jacopin](https://www.linkedin.com/in/arnaud-jacopin)

Digital Marketing Management Executive

Renforcer la visibilité numérique de l'entreprise et garantir la pérennité du e-commerce en élaborant et déployant des stratégies de marketing à 360 degrés, ainsi qu'en développant des sites web et des plateformes.

Professionnel aguerri et orienté client, fort de plus de 10 ans d'expérience dans la conduite stratégique et la supervision de l'ensemble des activités et campagnes de marketing. Expertise confirmée dans le lancement et la gestion de projets de e-commerce d'envergure, de l'initiation à la concrétisation, visant à apporter une valeur ajoutée exceptionnelle sur le plan commercial. Habile dans la mise en œuvre d'améliorations significatives des sites web de l'entreprise, en adéquation avec les objectifs de croissance multimarques et multiproduits, pour optimiser les performances et l'impact en ligne. Doté de compétences de leadership exceptionnelles, utilisées pour constituer, former et coordonner des équipes de haut niveau aux échelons national et international, dans le but d'optimiser les activités de développement de solutions e-commerce et d'améliorer l'expérience des consommateurs.

Domaines d'expertise

- Stratégie ventes et marketing
- Développement de sites web et SEO
- Corporate Branding
- Planification d'un e-commerce
- Leadership d'équipe et formation
- Campagnes marketing
- Stratégies du marketing digital
- Gestion multiproduits
- Gestion des médias sociaux

Expérience professionnelle

Bucher et Walt SA - Saint-Blaise, Suisse
Directeur marketing, Groupe BW

2019 à 2023

Jouer un rôle essentiel dans l'acquisition réussie d'une structure de distribution européenne, Dakine Europe SAS. Utiliser ses compétences en matière de leadership pour posséder et diriger les activités de marketing de bout en bout pour les équipes suisses et européennes du groupe BW. Rationaliser les principaux efforts de marketing en concevant et en déployant une stratégie de marketing B2B efficace en coopération avec l'ensemble du département des ventes, y compris 35 représentants. Contribuer à attirer des clients potentiels en orchestrant des réunions de vente dans l'UE et en effectuant des présentations. Travailler en synergie avec le siège américain pour développer et superviser les budgets de marketing européens.

- A dirigé une équipe de marketing très performante, composée de 11 membres, salariés et indépendants, à l'échelle de l'Union européenne.
- Amélioration de la réactivité et de l'efficacité des sites web de commerce électronique du groupe grâce à des initiatives de contrôle et d'optimisation des performances.
- Création et direction d'un projet de commerce électronique pour la marque Dakine en Europe, y compris les aspects multi-stocks, multi-langues, multi-devises et multi-marchés.
- Il a apporté un soutien de niveau expert dans le pilotage et la réalisation de divers projets de numérisation de l'entreprise, tels que Webex, une nouvelle étude B2B, une étude de faisabilité sur la mise en œuvre de la gestion de la relation client, PIM, ainsi qu'un entrepôt de données et un outil de reporting.

Responsable marketing et leader du E-commerce

2017 - 2019

A formulé et mis en œuvre une solide stratégie de marketing et de développement numérique pour Bucher et Walt, tout en dirigeant des activités de marketing multi-produits à 360 degrés pour toutes les sous-marques en Suisse. Supervision de tous les aspects relatifs à une équipe de marketing composée de cinq membres. A mené à bien la mise en œuvre du marketing et du mix média, y compris l'imprimé, l'Internet et l'audiovisuel. A mis à profit ses talents de gestionnaire pour administrer les opérations et le budget de plusieurs produits. Conçu et déployé une nouvelle stratégie et de nouvelles plateformes de création de contenu.

- A dirigé et supervisé des structures de commerce électronique à grande échelle basées sur des marques et des produits individuels au niveau national.
- Utilisation d'outils de marketing efficaces, tels que les campagnes d'e-mailing, le SEO, le SEA, le SMO et les affiliations pour permettre un déploiement solide de la stratégie numérique.

Exécution d'initiatives stratégiques de vente et de marketing pour le site web de l'entreprise, tout en développant la stratégie des médias sociaux avec le Social Manager. Augmentation de l'engagement des clients en restructurant le site web et la stratégie de marketing des médias sociaux, tout en gérant le lancement de la plateforme B2B, l'étude de marché et la création de produits.

- Renforcement de la présence en ligne grâce au déploiement de stratégies de marketing web à plusieurs niveaux, couvrant les campagnes de courrier électronique, le référencement, le SEA, le SMO et les affiliations.

Assurer l'adoption transparente de la solution en fournissant une formation efficace aux utilisateurs finaux. Fourni un soutien exceptionnel dans la mise en place et le déploiement d'une nouvelle plateforme internet.

- Il a assuré le suivi, la gestion, la modélisation et le déploiement d'une solution de gestion de la relation client (CRM) Salesforce dans les délais impartis.

Expérience supplémentaire

Président - Chef de projet chez Soguel Immo SA, Corcelles, Suisse

- Propriétaire de bout en bout de la construction et de l'entretien d'un complexe de huit logements en copropriété, supervisant la gestion du projet, la collecte de fonds, les ventes, le contrôle de la qualité et la rentabilité.

Administrateur de SI Guillaume-Farel SA

- A permis une administration réussie d'un immeuble de 30 biens grâce à la mise en place d'un nouveau système ERP.

Administrateur au Groupe Alpelac SA, Neuchâtel, Suisse

- Membre du conseil d'administration de l'entreprise, il a dirigé trois hôtels de 150 chambres au total, y compris un bar et un restaurant, ainsi que la mise en œuvre d'un logiciel de ressources humaines, l'intégration des normes CCNT et le développement stratégique.

Plusieurs autres emplois et stages

- Il a mis à profit son expérience en matière de négociation, de logistique, de liaison avec les fournisseurs et de gestion des relations avec les clients.

Formation et certifications

Master of Science in Management, 2013
University of Lausanne (HEC), Lausanne, Suisse

Bachelor of Science in Hospitality Management, 2011
Lausanne Hospitality Business School (EHL), Lausanne, Suisse

Compétences linguistiques

Français (langue maternelle)

Anglais (courant)

Allemand (intermédiaire)

Italien (parlé : basique)

Compétences techniques

Windows 365 : Word, Excel, PowerPoint

Adobe Creative Cloud : Photoshop, Illustrator, InDesign, Adobe XD (UX), Dreamweaver

ERP : Abacus, Winbiz commercial, Winway business, SAGE Start, Fidelio, Opera, Front Office Management, Wrike

CRM : Solution CRM Salesforce

Outils de commerce électronique : Magento 2, Prestashop, WordPress, Calleo, Google Analytics GA4 (SEO), Google ADS (SEA), Facebook Manager (SMO), Outil CMS, Sendinblue